



## 1 Indicatori per Gestori Retail, Affluent ed Exclusive

Livelli retributivi determinati in base alla fascia di complessità, che si ottiene dalla combinazione delle competenze aumentate dal moltiplicatore che dipende dal ruolo

TOT INDICATORI	FASCIA COMPLESSITÀ	TRATTAMENTO ECONOMICO
DA 85	A	3A4L
DA 70	B	3A3L
DA 51	C	3A3L
DA 32	D	3A2L
FINO A 31,99	E	3A1L

## 2 Le Competenze con relativo punteggio

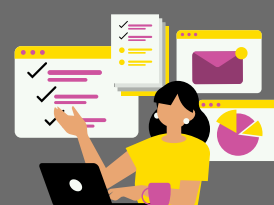
la somma delle competenze, moltiplicata per il moltiplicatore di cui al punto 3, genera il Totale Indicatore

COMPETENZA	FILIALE DIGITALE		FILIALE DIGITALE SPECIALIZZATA	PUNTEGGIO
	RETAIL	AFFLUENT	EXCLUSIVE	
<b>ASSISTENZA CLIENTI</b>				
ASSISTENZA CLIENTI	X	X	X	3
ISYBANK	X	X	X	2
AZIENDE RETAIL E IMPACT PRIVATE E FIDEURAM		X		5
			X	2
<b>ABILITAZIONI</b>				
IVASS E TUTELA	X	X	X	3
MIFID	X	X	X	3
<b>COMPETENZE COMMERCIALI</b>				
OAD CARTE (Debito)	X	X	X	2
OAD CARTE (Credito)	X	X	X	4
OAD FINANZIAMENTI	X	X	X	8
OAD INVESTIMENTI		X	X	12
<b>COMPETENZE FINANZIARIE</b>				
AZIONI	X	X	X	3
OBBLIGAZIONI E FONDI	X	X	X	4
DERIVATI		X	X	8
<b>COMPETENZE AGGIUNTIVE</b>				
WEBINAR	X	X	X	10
GESTIONE SOSPETTE FRODI	X	X		3
INGLESE	X	X	X	2

## 3 I Moltiplicatori



GESTORI	
RETAIL	1,1
AFFLUENT	1,5
EXCLUSIVE	1,8



### Un esempio di calcolo:

Per esempio un Gestore Retail potrà conseguire competenze che sommate darebbero un punteggio totale di 47, somma che va poi moltiplicata per il valore 1,1 del relativo moltiplicatore, ottenendo il risultato di 51, che corrisponde al livello 3A3L (come da Tabella indicatori in alto)

## 4 Coordinatori Commerciali

Gli indicatori presi in esame per il sono:

- la complessità della Filiale Digitale di assegnazione del Coordinatore;
- la somma “pesata” delle competenze e abilitazioni dei Gestori Digitali del Team coordinato



LIVELLO COMPLESSITÀ FILIALE	PUNTEGGIO
1°	5
2°	15
3°	30
4°	45

SOMMA COMPETENZE TEAM	PUNTEGGIO
da 0 a 400	15
da 401 a 800	30
da 801 a 1.200	45
da 1.201 a 1.500	60

## 5 Direttori di Filiale Digitale

Il livello di pagamento complessità delle Filiali Digitali da cui discende il livello dei Direttori è determinato sulla base dei seguenti indicatori organizzativi e commerciali:

TIPO COMPLESSITÀ	INDICATORE	FASCIA	PUNTEGGIO
COMPLESSITÀ ORGANIZZATIVA	NUMERO DI RISORSE DELLA FILIALE	<16	0
		16-19	5
		20-25	10
		26-35	15
		36-59	20
		>=60	25
	NUMERO DI RISORSE ASSEGNATE AI DISTACCAMENTI DELLA FILIALE	<10	0
		10-19	2
		20-29	4
		>=30	6
COMPLESSITÀ COMMERCIALE	TIPOLOGIA DI TEAM GESTITI	RETAIL	6
		AFFLUENT	8
		MISTO	8
		EXCLUSIVE	10
	MEDIA DELLE COMPETENZE E ABILITAZIONI DEI GESTORI	<28	7
		28-49,99	12
		50-79,99	22
		80-80,99	25
		>=81	30

TOT INDICATORI	LIVELLO COMPLESSITÀ	TRATTAMENTO ECONOMICO
< 50	1	QD1
50 - 54,99	2	QD2
55 - 65,99	3	QD3
>=66	4	QD4

